



Wieser sur l'égoïsme

Abdelaziz Berkane

► To cite this version:

| Abdelaziz Berkane. Wieser sur l'égoïsme. Répartition et croissance, 2006, lyon, France. hal-00170242

HAL Id: hal-00170242

<https://hal.science/hal-00170242>

Submitted on 6 Sep 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Neuvième Université d'été en Histoire de la Pensée et Méthodologie économiques

« Répartition et Croissance »

TRIANGLE/CNRS

avec la participation de l'Association Charles Gide pour l'étude de la pensée économique

LYON, Centre Jean Bosco

samedi 2-mercredi 6 septembre 2006

Abdelaziz Berkane

Lycée Georges DUBY, Aix en provence

ab.berkane@wanadoo.fr

Wieser sur l'égoïsme

L'école autrichienne ne constitue pas un corpus homogène. Ainsi, si Friedrich von Wieser peut être considéré comme un continuateur de Carl Menger, ils s'en démarqua également sur des questions importantes. Alors que Menger a fait l'objet d'un nombre relativement important de travaux, l'approche de Wieser a comparativement retenu moins souvent l'attention des historiens de la pensée économique. Dans l'optique subjectiviste caractéristique de l'école autrichienne, Wieser, dans *Social Economics* ([1927]), adopte une conception de la concurrence relativement originale. Cette conception caractéristique est basée sur la distinction entre un « *égoïsme socialement contrôlé* » (1927 [p. 185]), contraint par des normes et conventions sociales, et un « *égoïsme personnel débridé* » ([ibid.,]) qui conduit au conflit et au statu quo. Wieser essaie ainsi clairement de tenir compte du conflit social sur le marché et il s'agit dans cet article d'explicitier ce qui apparaît comme une analyse potentiellement importante, qui montre comment des considérations non économiques peuvent contraindre l'activité économique.

Ecole autrichienne ; concurrence, rationalité, pouvoir, sociologie économique

Wieser on egoism

The Austrian school does not constitute a homogeneous corpus. Thus, if Friedrich von Wieser can be regarded as a continuator of Carl Menger, they was also dissociated some on important questions. Whereas Menger was the subject of a relatively significant number of works, the approach of Wieser comparatively retained less often, in any case in a less systematic and deepened way, the attention of the historians of the economic thinking. Thus, in subjectivist perspective characteristic of the Austrian school, Wieser, in "Social Economics" (1927), adopts a design of the behaviors less restrictive than that which was going to be essential later in the theory of the choices. At the same time, in contradiction with what an author like von Mises can support for example, Wieser considers in particular that the individual action has a double dimension, conscious and unconscious. If, within the framework of its theory of the needs, Wieser thus does not hesitate, from the same point of view as Menger, to integrate elements of psychology, its approach of competition is relatively original within the Austrian school. This characteristic approach is based on the distinction between a "socially controlled egoism" (1927, p.185), constrained by norms and social conventions, and a "unbridled personal egoism" (ibid.:) which leads to the conflict and the status quo.

Austrian school, rationality, competition, power, economic sociology.

Introduction

Les deux formes d'égoïsme décrites par Wieser renvoient à des comportements économiques individuels, dont les interactions donnent lieu à deux formes différentes de concurrence. Dans la perspective de l'auteur, le concept de concurrence renvoie à un processus dynamique qui apparaît comme étroitement lié à sa thématique du pouvoir social. Ce pouvoir, qui participe d'une stratification de la société, s'il favorise la coordination sociale, joue également un rôle déstabilisateur aux conséquences économiques et sociales négatives.

Selon le type d'égoïsme, et donc de rationalité, qui sous-tend les comportements, la « *lutte concurrentielle* » ([1927, p. 320]) inhérente aux rapports de pouvoir entre les agents, va déboucher sur une situation conforme ou non à l'intérêt général. Wieser met l'accent sur l'idée selon laquelle l'économie capitaliste est basée sur la poursuite d'intérêts personnels, mais il est possible que les individus utilisent (et abusent de) leur pouvoir sans tenir compte de l'intérêt général, leur égoïsme dégénérant alors en un « *égoïsme myope et de domination* » ([1927, p. 161]) ; la « *tâche essentielle de la théorie* » est alors de montrer « *dans quelles relations, [...] ce pouvoir est en harmonie ou en opposition avec la création de la société, de l'Etat ou de l'économie mondiale* » ([ibid., p. xvii]) et ainsi dans quelle mesure il est nécessaire de contenir un tel pouvoir. Plus précisément, selon Wieser, les leaders « *anonymes* » ([1926, p. 38]) qui ne détiennent pas un grand pouvoir ne contribuent pas au progrès social : ils se satisfont du statu quo. Un changement rapide et/ou important exige de solides leaders qui doivent exercer un pouvoir important, mais dans lequel existe le germe du despotisme qui pourrait entraver le progrès social. Wieser considère que la société doit rechercher une forme de leadership optimal (progressiste et démocratique) entre ces deux extrêmes (Ekelund [1970, p. 184]).

1. Pouvoir et échange économique

Wieser considère en premier lieu la « *théorie de l'économie simple* » (Livre I de *Social Economics*) qui exclut toute forme d'institutions sociales, fournissant une explication générale qui « *ne dépend pas de la forme d'échange* » ([1927, p. 49]). Il s'agit d'un modèle abstrait d'une société idéale dans laquelle l'individu n'est soumis à aucune « *erreur, passion ou faiblesse* » ([ibid., p. 10]). Les individus y sont supposés avoir des goûts, des utilités et des revenus identiques, et adopter tous « *un point de vue rationnellement utilitariste* » ([ibid., p. 11]). Les résultats obtenus valident l'égalisation des utilités marginales relatives.

Mais l'homme ne peut exister en tant qu'individu isolé et sa faiblesse naturelle et son instinct de survie et de développement conduisent à l'organisation sociale. Ainsi, dans la « *théorie de l'économie sociale* » (Livre II

de *Social Economics*), sont introduits l'échange et la propriété privée ([1927, p. 149]). Les résultats dérivés de la théorie de l'économie simple sont encore valables dans le cadre de l'échange économique, aussi longtemps que l'on exclut l'abus de pouvoir. Cependant, une telle exclusion n'est pas longtemps soutenable : « *Une théorie économique qui conviendrait pour notre époque est inconcevable sans une théorie sociale qui est cohérente avec le fait du pouvoir* » ([ibid., p. 154]). A l'inverse de l'« *économie simple* », la pluralité des agents économiques dans l'« *économie sociale* » conduit Wieser à conceptualiser les comportements individuels comme étant déterminés à la fois par des forces de liberté et de compulsion (ou domination) ([ibid., p. 155]). Les individus sont alors considérés comme inégaux, la concurrence étant définie comme « *rivalité dans l'échange* » ([ibid., p. 174])¹.

Illustrant cette inégalité, la distinction leaders/masses, analysée de façon plus systématique dans *The Law of Power* ([1926]), est conceptuellement centrale dans la théorie wieserienne du pouvoir social. En effet, selon Wieser, il existe une « loi des petits nombres » : dans n'importe quelle société, la structure sociale est toujours telle qu'une minorité est une minorité de leaders ; de la même façon qu'elles comprennent des classes sociales, les sociétés comprennent également une minorité d'individus qui impulsent l'action sociale. Cette loi des petits nombres est vraie pour toutes les sociétés : « *Les modalités d'organisation sociale, économique, politique, sont simplement des variantes d'une forme basique récurrente : leur substance se rapporte toujours à la division du pouvoir entre des leaders et les masses* » ([1926, p. 35]). Cette structuration en leaders et masses est caractéristique des « *économies sociales* » qui concernent des individus inégaux. La complexité de ces économies nécessite alors une coordination qui est assurée par le pouvoir social. Wieser considère en effet que les « masses » sont incapables de générer une coordination spontanée et ainsi doivent être guidées et contrôlées par des « leaders ». Cette coordination est basée essentiellement sur un processus d'imitation, l'action sociale nécessitant que les masses agissent en suivant le succès des leaders ([ibid., p. 37-38]).

Cette distinction leaders/masses est l'une des dimensions de la division verticale du travail, division à la base d'une stratification de la société, caractéristique de l'« *économie sociale* ». Selon Wieser, la théorie classique, en considérant la seule division horizontale du travail, n'a pas su rendre compte théoriquement, de façon pertinente, du phénomène de stratification sociale. Il s'agit de prendre en compte à la fois les dimensions verticale et horizontale de cette division, afin de bien distinguer les effets des deux types d'ordre social : le phénomène de stratification sociale ne peut être analysé et compris qu'en considérant ces deux dimensions. A

¹. Lavoie ([1985,p.81]), cité par Endres ([1997]), confirme que « *l'économie simple ou naturelle de Wieser exclut la rivalité* ».

chaque époque historique correspond un type de stratification sociale : Wieser décrit par exemple, l'ordre social sous l'Antiquité et au Moyen Âge²; l'ère capitaliste voit l'avènement du pouvoir économique, dont l'entrepreneur est la figure leader³. C'est globalement à partir de la seconde moitié du XIX siècle, que se mit en place la stratification capitaliste moderne de la société : même si pour Wieser, celle-ci n'a pas entièrement éliminé les institutions historiques précédentes, elle les a complètement déplacées.

Cette stratification, qui exerce des effets importants sur l'activité économique, concerne en particulier l'échange. La « *lutte concurrentielle* » ([1927, p. 320]) fait que la formation des prix sera différente selon en particulier la nature des biens échangés. Dans une économie sociale, les prix sont ainsi « stratifiés », reflétant les différents types de biens, selon les groupes sociaux qui les consomment. Les marchés ne sont pas en effet tous accessibles dans les mêmes conditions aux agents économiques. Les « *biens de masse* » ([ibid., p. 186]) sont disponibles en très grande quantité de telle sorte que les besoins de consommation de toutes les strates sociales peuvent être satisfaits. Ainsi, sur les marchés de ces biens, les prix sont déterminés par les agents les plus pauvres et seulement par leurs utilités marginales. Sur les marchés de « *biens de luxe* » ([ibid., p. 187]) au contraire, « *les prix sont offerts selon un critère induit par la capacité d'achat des membres des strates les plus élevées et aux revenus les plus élevés qui [peuvent ainsi exclure] leurs rivaux de la concurrence [...]* » ([ibid.,]). Finalement, sur les marchés des « *biens intermédiaires* » ([ibid.,]), les prix sont déterminés selon le pouvoir d'achat des classes moyennes. Les marchés sont donc socialement stratifiés selon la diversité de pouvoir d'achat des consommateurs. Cette diversité est l'un des facteurs, parmi d'autres, qui confère aux agents économiques des positions plus ou moins dominantes

En effet, chez Wieser, le pouvoir social n'est pas entièrement lié à la propriété, mais est multidimensionnel⁴: il est basé en particulier sur la possession d'une situation de marché favorable (Clarke

². Il faut noter que, selon Wieser, même sous ces deux époques, le processus économique a eu un rôle dans la stratification sociale : par exemple, sous l'empire romain, celui qui détenait en matière économique un pouvoir, occupait souvent les positions sociales élevées ([1927, p. 319]).

³. On retrouve cette même caractérisation historique du leadership et en particulier de l'entrepreneur chez Schumpeter par exemple. Mais, selon ce dernier, à la différence de Wieser, les leaders ne forment pas une classe sociale. En effet, chez Schumpeter, ce phénomène du leadership est également un phénomène sociologique, du même ordre que l'existence de classes sociales, mais séparés ; il peut y avoir des recoupements ou non. Les leaders ne forment pas une classe sociale, car ils ne durent pas ; mais ils peuvent utiliser des rapports de classe, pour asseoir leur domination. On peut préciser que l'on peut considérer que chez Wieser, seuls les « *leaders personnels* » forment une classe sociale, car les « *leaders anonymes* » ne durent pas également ([1926]).

⁴. « *La propriété seule n'est pas nécessairement un critère de supériorité. Il y a de vastes groupes qui n'appartiennent pas à la classe possédante, mais qui atteignent une position qui*

[1982]). La prise en compte des effets de domination dans l'échange, conduit Wieser à adopter une conception particulière de l'individualisme. Il exprime de profonds doutes sur ce qu'il appelle l'individualisme « naïf », qui explique tous les phénomènes économiques par les seuls comportements individuels et les fonde sur un intérêt propre illimité. Selon l'auteur, l'erreur fondamentale de cet individualisme est de voir les individus comme si par nature, ils étaient entièrement indépendants et étaient conduits, dans leur activité, uniquement par leur propre volonté. Ainsi, Wieser considère que les économistes classiques, même s'ils n'étaient pas « naïfs »⁵, n'ont tenu compte que d'une partie des déterminants individuels des comportements économiques, c'est-à-dire des seules « *forces de liberté* » ([1926, p. 43]). Ils ignoraient les « *forces de contrainte* » ([ibid.,]), liées à l'existence de rapports de pouvoir et cet oubli les conduisit à considérer les individus comme s'ils étaient parfaitement autonomes, libres et égaux. Au contraire, pour Wieser les individus sont en général inégaux et la « *compulsion* » réduit leur degré de liberté et d'autonomie. Dans l'économie sociale, l'individu, dans sa conduite économique, est déterminé par des forces sociales : « *Les besoins, les motivations et l'égoïsme lui-même sont dominés par des pouvoirs sociaux* » ([1927, p. 158]). Dans une perspective de sociologie économique, Wieser explique que les ressorts de l'activité économique dépendent de l'environnement social dans lequel ils s'inscrivent. Ainsi, dans une période, peut se développer dans une société, un esprit guerrier, dans une autre époque, un esprit économique (d'acquisition), qui vont influencer les comportements. Chaque société possède un degré moyen d'énergie volontaire⁶, explicable culturellement. Alors, l'orientation et le modèle du comportement économique

leur permet d'obtenir d'importants revenus seulement du fait de leur éducation. Il se peut qu'ils ne possèdent aucune richesse » (Wieser, [1927, p. 158]).

⁵. « *Les maîtres classiques ont clairement reconnu la signification sociale de la constitution privée de l'économie. Ce fût l'un de leurs plus grands apports, quand ils découvrirent et décriront le lien entre l'intérêt personnel et social. Ils n'étaient pas individualistes dans le sens d'exalter l'intérêt individuel du pouvoir sur l'intérêt universel des individus ; ils ont déduit la doctrine selon laquelle l'intérêt individuel coïncide avec l'intérêt général de la société, des conditions les plus simples de leur époque, idéalisées [...] ; que leurs successeurs aient adhéré à leur doctrine, même après que le capitalisme soit devenu dominant, cela seul, en fait, constitue l'erreur sérieuse dans laquelle ils sont tombés* » (Wieser, [1927, p. 399]).

⁶. Schumpeter, dans la même perspective de sociologie économique, reprend cette idée pour fournir une explication de l'innovation, qui renverrait à la conceptualisation d'un agent particulier (l'entrepreneur dans le domaine économique) mû par une forme particulière de rationalité. Dans son étude sur l'impérialisme, Schumpeter montre le rôle important, au cours de l'histoire, de la propension à l'action belliqueuse et à la volonté combative ([1919, p. 109]). La qualité d'entrepreneur est à rechercher dans la survivance, dans l'ère capitaliste, d'une telle « *pulsion instinctive* ». Cette pulsion ne peut survivre au contexte qui l'a vu naître, que si elle acquiert, dans un autre contexte, une ou des fonctions nouvelles. Ainsi, l'« *excédent d'énergie* » ([ibid., p. 114]) qui caractérisait les leaders de sociétés basées sur des hiérarchies aristocratiques et des objectifs militaires, s'exprime, dans la société capitaliste, dans une rationalité « *énergétique* » ([1919, p. 114 ; 1942, p. 182]), opposée à la rationalité « *hédonistique* » des suiveurs qui préfèrent économiser leurs efforts.

ne peuvent pas être déterminés entièrement personnellement : chacun interprète le principe de « *recherche de l'utilité la plus élevée possible aux coûts les plus faibles* », à la lumière de son environnement social, et en fonction de l'esprit de l'époque considérée ([1927, pp. 159-160]). Dit autrement, les individus ne peuvent pas être tout à fait indépendants, en ce qui concerne le principe de « maximisation de l'utilité », disons de sa « traduction » sociale : « [...] *Les leaders économiques [...] eux-mêmes [...] ne peuvent pas négliger totalement la force des exemples donnés par leurs concitoyens.* » ([ibid., p. 160]). Ainsi, même dans les situations dans lesquelles l'individu pense être totalement indépendant, il accepte, dans la plupart des domaines, le code social du groupe industriel ou social auquel il appartient ([ibid., p. 161]). Dans l'échange par exemple, l'« individu moyen » utilise le type de contrat généralement développé, sa liberté contractuelle étant relativement réduite ([ibid., p. 162]).

L'analyse précédente permet d'envisager que le comportement de maximisation, à la base de la conception usuelle de la rationalité économique, a une dimension sociale, dans la mesure où il se manifeste dans un exemple social, une règle dominante, qui « contraignent » ou influencent les comportements individuels. Cette idée permet sur le plan méthodologique de concevoir une forme contextualisée de rationalité économique. Ainsi, à la lumière de ce qu'écrit Wieser, à une époque, par exemple, où domine un esprit belliqueux, « maximiser son utilité » va consister, en tant que pratique dominante, à aller faire la guerre sur les champs de bataille, à y dépenser son énergie. On pourra alors considérer que, dans la société capitaliste, l'agent économique « maximise » son « utilité », en faisant l'hypothèse que ce comportement peut avoir d'autres traductions que celle que lui donne l'analyse économique usuelle. En effet, la conceptualisation la plus courante de la rationalité économique, fait référence à une dimension purement individualiste de la « maximisation », renvoyant à un égoïsme strict de type utilitariste. A l'inverse, l'optique adoptée par Wieser suggère la possibilité d'un élargissement du concept de rationalité, Wieser envisage une dimension « sociale » du principe de « maximisation ». En effet, cette « contrainte sociale » qui pèse sur les comportements individuels peut concerner également l'égoïsme. Notre « *Ego* », nous dit Wieser, de « *purement personnel se transforme en un égoïsme social* » ([1927, p. 161]) quand il désire se conformer à la loi, à la coutume et en général, aux forces sociales de l'économie. Cet égoïsme social fait qu'un individu est prêt à s'inscrire dans un ordre social qui inclut à la fois de la soumission et de la domination. L'auteur cite l'exemple de la classe des leaders : habituée à dominer, elle peut ressentir, comme une faiblesse et comme une insulte à son honneur, l'échec de l'un de ses membres à user pleinement de son droit souverain de domination. A ce niveau, cet égoïsme de classe devient un

égoïsme social : conscient de sa fonction sociale, et de l'idée que son propre intérêt va de pair avec le progrès de la société, comme l'illustre « [...] *l'absolutisme éclairé, qui a fait de grandes choses dans l'éducation économique, et qui a agi avec générosité, esprit et audace...* [...] » ([ibid.,p.162]).

L'égoïsme est ainsi soumis à une forme de contrainte ou pression sociale. En acceptant les normes de la société, « *l'individu éduqué socialement* », a transformé son égoïsme en « *égoïsme social* » ([1927, pp. 160-161]). Cette contrainte sociale renvoie (Takata [1935]), à ce que Wieser décrit comme le pouvoir interne. Le pouvoir des lois, de la morale, des courants de pensée, des conventions ou des coutumes, est en effet décrit par Wieser comme un pouvoir interne basé, à la différence du pouvoir externe des armes ou des fortifications par exemple, sur l'influence et non sur la violence ([1926, pp. 1-12]). Dans cette perspective, les normes sociales peuvent être considérées comme véhiculant une forme de pression interne qui influence les comportements individuels : « *Il y a d'innombrables brèches dans la conscience à travers lesquelles pénètrent des influences sociales, l'inscrivant dans des trajectoires prescrites par la société* » (Wieser [1927, p. 160]). Cette influence peut être reliée causalement à deux caractéristiques du phénomène de pouvoir chez Wieser (Takata [1935]). La première concerne la définition générale du pouvoir retenue par l'auteur, comme le contrôle (ou la pression) sur le sentiment d'autrui (Wieser [1926, p. 5])⁷. La seconde caractéristique concerne le pouvoir interne qui, à la différence du pouvoir externe, est décrit comme impersonnel. Cette seconde caractéristique conduit à rapprocher la notion wieserienne de pouvoir interne, de la notion de contrainte (ou coercition) au sens durkhémien du terme (Takata [1935, p. 24]). Mais selon Wieser, la loi et la morale ne sont pas les seules forces qui influencent l'individu. Celui-ci est également influencé dans toutes ces relations où la loi et la morale le laissent libre ([1927, p. 158]).

Ainsi, les effets de l'existence de stratification sociale et de différences de pouvoir peuvent être atténués dans la mesure où des contraintes « normatives » régulent l'égoïsme personnel, limitant l'abus de pouvoir et de position sur le marché. Cette régulation modifie la dynamique concurrentielle, les prix émergeant alors d'un processus de coopération entre les agents économiques.

2. Egoïsme social versus égoïsme personnel

⁷. « Traduire l'expression "*die Herrschaft über das menschliche Gemüt*", utilisée par Wieser par « *contrôle sur le sentiment* » est, peut être, adopter une interprétation trop étroite de sa signification. En tout cas, il est incontestable que le contrôle sur le sentiment forme le noyau du concept wieserien de pouvoir » (Takata [1935, p. 19]).

La concurrence des prix procédant de comportements basés sur cet « *égoïsme socialement contrôlé* » ([1927, p. 185]), crée une dépendance entre les individus qui favorise la coordination de leur égoïsme ([ibid., p. 37]). Ce qui est important d'ailleurs, c'est que cet égoïsme social n'est pas vécu comme une contrainte par l'individu, mais « [...] *socialement approuvé, reconnu et contrôlé, [cet égoïsme social] est apprécié par l'individu comme un pouvoir social de sa liberté[...]* » ([ibid., p. 397])⁸. Sur les marchés, les agents disposent d'un certain degré de liberté d'échange. Mais bien que l'individu participe à la concurrence dans le sens de « maximiser son utilité » en interaction avec les autres participants du marché, « *[les échangistes] [cherchant] à faire leur acquisition avec l'enchère la plus basse....[et] accroîtront seulement graduellement leurs enchères vers la limite supérieure dans la mesure où ils convaincus que leur fin ne peut pas être atteinte autrement* » (1927, p. 182), ce processus assure une fonction coopérative : « *L'individu, coopérant dans l'établissement sur le marché de ce [juste] prix en cherchant son propre intérêt, protège en même temps l'intérêt général ; il assume une obligation personnelle et sociale [...]* » ([ibid., p. 184]). L'« *esprit d'une économie sociale* » ([ibid., p. 399]) est alors respecté, bien qu'il n'y ait pas une gestion sociale unitaire. Ainsi, « *là où les conditions générales sont considérées socialement satisfaisantes et moralement et légalement correctes, le prix général est également considéré comme le prix juste ou équitable* » ([ibid., p. 206, p. 184]).

Dans quel sens Wieser évoque-t-il l'établissement d'un prix « juste » ? Pour expliciter cette idée, il faut d'abord noter (Endres [1997]), qu'il est difficile d'anticiper, en suivant Wieser, le résultat en terme de prix, si ce n'est en terme de limites de prix, de la concurrence concernant les « biens rares », tels les antiquités, les travaux d'art ou d'autres biens de luxe ([1927, pp. 183-184]). En effet, un nombre relativement faible d'individus riches constitue la demande effective pour ces biens. La conséquence des prix entre les agents pour ces « biens rares » ne peut guère être anticipée : « *Les prix ici réalisés varient de vente à vente de montants considérables ; [...] les prix qui sont réalisés peuvent être qualifiés d'accidentels* » ([ibid., p. 183]). Comparativement, les individus ne peuvent pas avoir une influence significative sur le prix quand la concurrence concerne des biens offerts en grande quantité à une multitude d'acheteurs ou des biens de subsistance. La variation du prix est minimisée et la demande pour ces biens devient « stratifiée » : « *Les courbes de demande sont ici formées non pas par des personnes individuelles, mais par des classes de personnes dont les stratifications sont imbriquées les unes aux autres. Ces courbes sont entrelacées dans un réseau de mailles très serrées, laissant à la formation des prix une latitude de mouvement à peine perceptible* » ([ibid., p. 184]). Sur les marchés de biens produits en grande quantité, le prix est « une institution sociale » c'est-à-dire « le résultat d'une lutte sociale pour la possession de

⁸. Selon Wieser, « *la véritable liberté ne consiste pas en un manque total de contrôle,[mais] plutôt en une relation de l'individu à la société* » ([1927, p. 155]).

la quantité offerte », une lutte entre des individus avec « *une appréciation différente des biens du côté de l'offre et avec des pouvoirs différents de demande* » ([ibid., p. 188-189]). L'offre maximum de la strate marginale est décisive (Ekelund [1970]). Ainsi, le prix n'est pas déterminé en fonction de l'utilité marginale, mais de l'utilité marginale « stratifiée ». La formation d'un « juste » prix concurrentiel n'est pas lié causalement aux échanges individuels (les « *lutttes particulières* »), mais à la « *lutte* » qui est « *menée de groupe à groupe et de classe à classe* » (Wieser [1927, p. 185]).

La concurrence, reposant sur un égoïsme social, débouche sur un prix conforme à la loi de l'utilité marginale : à une enchère donnée, le surenchérissement graduel des acheteurs potentiels, conduit exactement à l'établissement de l'enchère marginale ([ibid., p. 185]). Les résultats de cette concurrence sont, pour Wieser, alors « *justes ou équitables* » (ibid.), le prix commun correct étant établi au moyen de l'affirmation des désirs personnels de chaque participant sur le marché. En effet, le prix s'établit selon une « *loi sociale* » ([ibid.,]) reflétant un accord général entre les agents économiques. Dans la mesure où les individus se sont conformés progressivement à une « *éducation altruiste* » ([ibid.,]), ils chercheront à établir un prix commun, juste, l'expérience ayant progressivement fait comprendre que ce prix commun bénéficiera à tous. Si des pouvoirs historiques de différents types⁹ ont exercé leur contrainte pour garantir ce prix commun, la « *nature sociale du genre humain* » ([ibid.,]) est de plus suffisamment réceptive à reconnaître ce prix comme juste et à le maintenir même là où il n'est pas directement demandé par la pression de la concurrence. Ces prix « justes » constituent alors pour les agents économiques des critères efficaces pour leurs « *jugements sociaux* » ([1927, p. 206]), c'est-à-dire des bases stables à partir desquelles ils peuvent planifier la satisfaction de leurs besoins (Streissler [1986, pp. 103-104])¹⁰.

En conséquence, la nature de la concurrence se modifie : « *la lutte concurrentielle des prix sera purgée d'éléments nauséabonds, [pour être] à la hauteur du progrès social* » (Wieser [1927, p. 185]). Les comportements sur le marché s'orienteront vers la coopération, les classes coexistant alors sous des conditions qui sont « *moralement et légalement correctes* » ([ibid., p. 189]).

⁹. Dans la dynamique institutionnelle de Wieser, les dispositifs institutionnels (la propriété privée, l'échange, la monnaie, les marchés, les prix, etc.), émergeant des interactions entre les leaders et les masses, créent une force historique du fait du pouvoir qui leur est attaché ; celui-ci ne peut être brisé que par de nouveaux leaders dont le succès met en mouvement les masses. Les anciennes institutions demeurent valables tant que n'émerge pas le pouvoir général d'adopter de nouvelles pratiques.

¹⁰. cité par Endres ([1997, note 4, p. 240]).

Wieser exprime pourtant de profonds doutes sur la véritable efficacité d'une contrainte « normative », permettant de réguler l'égoïsme personnel : « *L'homme n'est pas totalement éduqué à l'égoïsme social aujourd'hui [...]. Nous devons admettre cela* » ([1927, p. 185]). En effet, le développement du capitalisme s'accompagne d'un élargissement des marchés et de la constitution de monopoles. Ces tendances accroissent les opportunités de gains, source de violents conflits commerciaux ([ibid.,]) : si la concurrence des travailleurs sur le marché du travail fait baisser les salaires, celle des producteurs conduit à la surproduction. Le modèle d'une société dans laquelle la concurrence des prix est sujette à un égoïsme socialement contrôlé, n'est plus pertinent pour comprendre cette évolution. Il est nécessaire de réduire encore le degré d'abstraction et substituer l'hypothèse d'un égoïsme personnel débridé à celle d'un égoïsme social. En effet, la morale s'avère insuffisante pour « contrôler » l'égoïsme personnel, « [...] *l'égoïsme social [s'avérant] inadéquat à l'occasion, trop peu social, pour prévaloir sans le complément d'autres ressorts de l'action* » ([ibid., p. 399]).

L'expression d'un égoïsme personnel produit ainsi une « *concurrence désorganisée* » ([1927, p. 208]) que Wieser dénonce sur plusieurs plans (Endres [1997]). D'une part, la concurrence qui conduit à « *des prix aberrants [...] pour les biens de luxe* » (Wieser [1927, p. 196]) est considérée comme « *immorale* » ([ibid., p. 189]) car elle perturbe la répartition du revenu et de la richesse. D'autre part, sur un marché qui est dispersé spatialement et temporellement, cela peut donner libre cours à une concurrence qui est comparée à une « *panique* » ([ibid., p. 195]) et qui prend la forme de « *luttres les plus violentes* » du côté de l'offre et de la demande ([ibid.,]). De plus, et cela est une dimension essentielle, dans ces conditions de marché, se développe un pouvoir économique sans précédent (ibid., pp. 380-381). En effet, dans le cas où chaque individu suit seulement son égoïsme personnel, la lutte pour le meilleur prix se disperse dans des « *combats singuliers* » (ibid., p. 185), dans lesquels le plus fort trouverait souvent des opportunités pour exploiter le plus faible. Wieser observe que souvent, dans le processus d'échange, des agents n'ont pas leur « *pleine force économique* » ([1927, p. 168]) et ainsi, il est nécessaire de tenir compte des effets de domination entre les agents économiques. Des producteurs peuvent alors profiter de la compulsion et imposer leurs prix ([ibid., p. 175]). Ainsi, les leaders économiques peuvent accumuler un « *capital colossal* » leur permettant de « *réaliser des gains [qui sont] condamnés, car immérités, par l'opinion publique, [représentant] une offense à l'esprit social de l'économie* » ([ibid., p. 404]). Cette concurrence désorganisée, avec ses conséquences néfastes, est le résultat de l'utilisation du pouvoir sur le marché, du côté de l'offre et de la demande.

Du côté de l'offre, les « *personnalités les plus énergiques [trouveront] un exutoire à leurs pleins pouvoirs* » (Wieser [1927, p. 209]), pouvant être conduits alors à vendre à « *des prix exorbitants* » ([ibid.,

p.189]). Toujours du côté de l'offre, si la concurrence entre les producteurs peut initialement prendre la forme d'une « *rivalité amicale* » ([ibid., p. 209]), elle peut à un moment exploser en une « *lutte à mort, menant à la ruine et la désolation* » ([ibid.,]). Ici, « *les dangers de la concurrence* » deviennent manifestes dans une « *production excessive* » ([ibid.,]). Cette « *sur-concurrence* » ([ibid., p 209, p 373]) qui mène à la surproduction et aux crises économiques et sociales est pour Wieser perverse, car elle rend peu fiables les signaux de prix à partir desquels les agents font leurs calculs¹¹. En effet, sur des marchés « désorganisés », l'information véhiculée par des prix « *accidentels* » ([ibid., p 183]) est incorrecte ou insuffisante.

Cette perturbation des jugements sociaux des agents économiques peut également affecter les comportements de demande sur le marché. Par exemple, la concurrence entre les acheteurs disposant d'un faible pouvoir d'achat pourrait produire « *une peur surexcitée* » ([ibid., p. 208]). Alors, « *la concurrence du faible est motivée, pas tant par le désir de progrès, que par l'appréhension de la défaite [...] ; une telle concurrence perd toute contrainte et devient une super-concurrence désorganisée* » ([ibid.,]). Wieser exprime ici l'idée d'une forme de concurrence que l'on pourrait qualifier aujourd'hui de « défensive ». Dans l'exemple donné par Wieser du marché du travail, la « guerre » des prix, si elle concerne un grand nombre de travailleurs, produirait la « *misère du prolétariat* » (ibid., p. 381) ainsi que sa « *dégradation physique et morale* » (ibid., p. 405). Les travailleurs, dans la mesure où ils ne sont pas organisés, finiraient par ne pas être payés la totale valeur de leur production marginale (Ekelund [1970, p. 189]). Dans ce cas, les inégalités dans la répartition des revenus deviennent excessives (Wieser [1927, p. 381]), ces inégalités ne pouvant plus être sanctionnées par la conscience générale ([ibid., p. 398]), de telle sorte que la stratification des prix des biens devient beaucoup trop importante ; la structure de prix résultante est « *socialement injustifiée* » ([ibid., p. 381]).

L'analyse précédente montre que dans la perspective de Wieser, il existe des limites sociales à la concurrence. Ces limites sont étroitement liées à l'abus de pouvoir sur le marché. Au niveau global, la « victoire » dans la concurrence ne sera pas nécessairement le résultat d'une forme de concurrence « parfaite » dans le sens où le pouvoir de marché sera aboli ou que le processus concurrentiel sélectionnera automatiquement, à un moment, les agents les plus efficaces, en particulier les leaders les plus « capables ». Alors, qu'auparavant, regrette Wieser, « [...] [*la sélection personnelle assurée par la concurrence*], agissait dans l'intérêt de la société, lorsqu'elle élevait le travailleur efficace et abaissait l'indolent, [...] ou l'incapable » ([1927, p. 210]). Il est important de noter que ce que l'on pourrait qualifier aujourd'hui de situations de

¹¹. C'est dans ce sens particulier que Wieser voyait « *la concurrence comme une force dangereuse plutôt que bénéfique* » (Hutchison [1953,p.159]).

concurrence « imparfaite », ne sont pas traitées comme des exceptions par Wieser, mais comme faisant partie du processus même de développement d'une économie sociale : « *[En effet, chez Wieser], le pouvoir n'est pas simplement vaincu par un certain processus parfaitement concurrentiel [...] [mais] demeure toujours présent et a une influence continue sur les conséquences du marché* » (Endres [1997, pp. 131-133]).

Conclusion

La conception wieserienne de la concurrence, comme forme de conflit social, est relativement originale. Cette originalité peut être envisagée, d'une part, dans le cadre analytique de l'école autrichienne, et d'autre part, dans le cadre plus général de la théorie de la rationalité économique.

Si l'on s'inscrit dans le cadre des orientations de politique économique que l'on peut associer à l'école autrichienne, l'analyse de la concurrence proposée par Wieser, qui met l'accent sur les conséquences sociales de la dynamique concurrentielle, permet de concevoir deux orientations. L'une, adoptée par une grande partie des auteurs autrichiens, consiste à lutter contre l'abus de pouvoir, des monopoles ou de l'Etat, en supprimant les obstacles à la concurrence. L'autre, dans laquelle s'inscrit l'analyse de Wieser, consiste à limiter les conséquences négatives du processus même de concurrence, liées à l'inégalité des agents économiques. L'approche de Wieser s'inscrit ainsi dans une orientation plus réformatrice, le besoin urgent étant d'établir « *des fondements théoriques* » pour « *la politique moderne* » qui rendraient possible de délimiter les « *frontières et les instruments permis à la politique de l'état* » (Wieser [1927, p 410]). Wieser prôna ainsi d'étendre la régulation légale et administrative aux relations économiques à travers l'encouragement, entre autres, du syndicalisme, du code du travail, du contrôle de la spéculation ou des entreprises publiques, l'Etat étant reconnu comme « *un facteur indispensable dans le processus économique national* » ([ibid.,]).

Du point de vue de l'analyse théorique de la rationalité économique, l'originalité, et la portée, de l'approche de Wieser de la concurrence, se situent dans le traitement par cet auteur du concept d'égoïsme. Il est vrai que l'on trouve chez d'autres auteurs, comme A. Smith ou au sein même de l'école autrichienne, cette conception adoptée par Wieser d'un égoïsme plus large que son acceptation la plus usuelle de type utilitariste. Mais l'idée d'un « *égoïsme social* » développée par Wieser nous paraît avoir une portée heuristique potentiellement importante. Cela suggère de procéder à une analyse plus systématique du programme de sociologie économique de Wieser, qui permettrait d'éclairer la formation de cet égoïsme. Cela peut être entrepris

en essayant de rapprocher l'analyse de Wieser de la rationalité économique et du pouvoir social de celle d'un auteur comme Max Weber, analyses menées dans la même perspective de sociologie économique.

References bibliographiques

- Clark S. [1982]**, *Marx, Marginalism and modern sociology : from A.Smith to Max Weber*, London, MacMillan.
- Ekelund R.B. [1970]**, « Power and Utility : the Normative Economics of Friedrich von Wieser », *Review of Social Economy* vol.28, sept, no 2, pp. 179-196.
- Endres A.M.[1997]**, *Neoclassical microeconomic theory :The Founding Austrian Version*, London and New York, Routledge.
- Hutchison T.W.[1953]**, *A Review of Economic Doctrines 1870-1929*, Oxford, Clarendon Press.
- Lavoie D.[1985]**, *Rivalry and Central Planning : The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Streissler E.[1986]**, *Arma Virumque Cano. Freidrich Von Wieser, the Bard as Economist*, in N.Leser (ed), *Die Werner Schule der Nationalökonomie*, Vienne, H.Böhlau.
- Schumpeter.J.A [1919]**, *Impérialisme et classes sociales*, Paris, Champ Flammarion, 1984.
- Schumpeter.J.A[1942]**, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Paris, Payot, 1990.
- Takata Y.[1935]**, « An analysis of social power », *Economic Review*, vol X, pp. 17-55, Memoirs of the department of economics, The Imperial University of Kyoto.
- Wieser F.von [1926]**, *Das Gesetz der Macht*, traduit par W.E.Khun, *The law of power* », Université de Nebraska-Lincoln,1983.
- Wieser F.von [1927]**, *Social Economics* , New York M.A.Kelley, 1967.

